



Se lancer dans un projet de diversification en circuits courts.  
Éclairage sur les différentes étapes avec DiversiFerm

GAL Je suis Hesbignon – Agriclub 22/02/2022



# DiversiFerm, votre conseiller en diversification

Coordination



Pôle économique



Pôle qualité et hygiène alimentaire



Pôle technologique





# La diversification ?

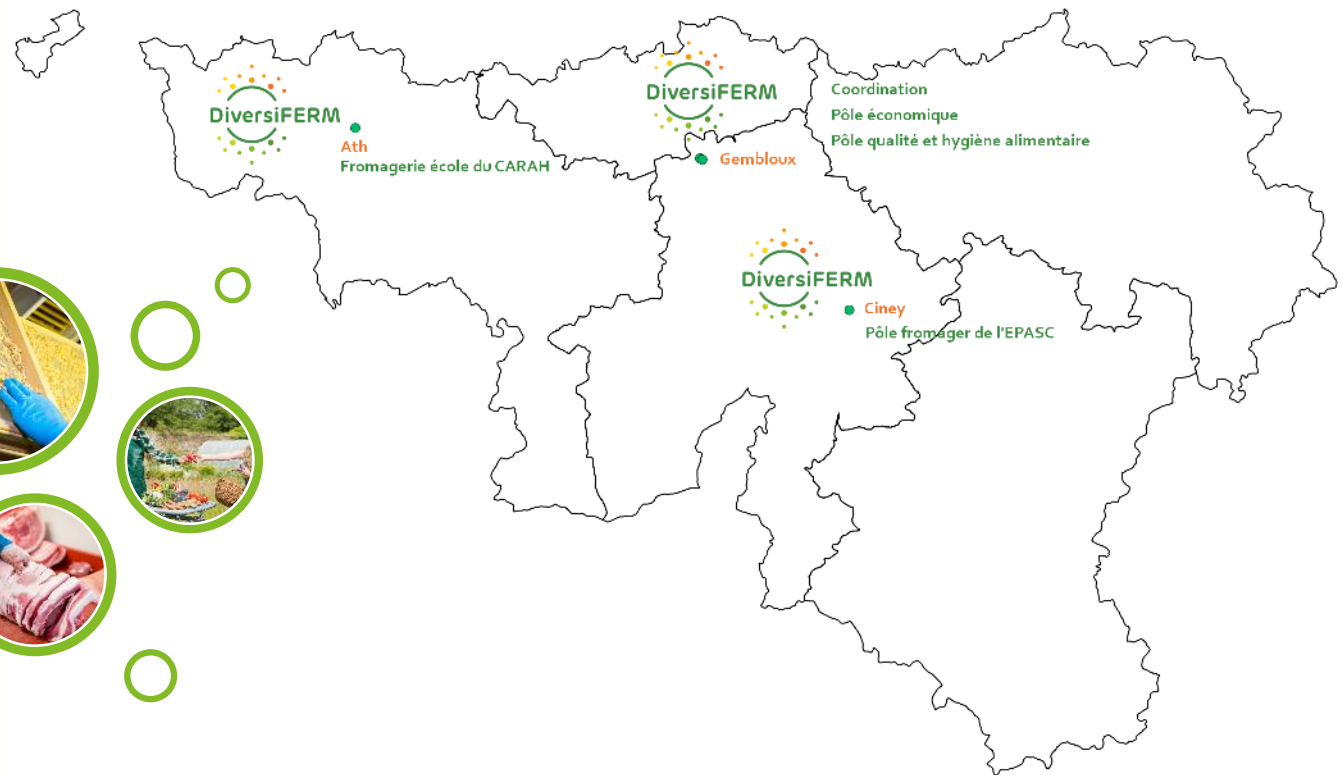
Un projet de diversification consiste à varier ou à élargir la gamme de ses produits et de ses clients pour se développer ou se protéger des aléas de son activité principale.

Le **circuit-court** est : « un mode de commercialisation de produits agricoles ou horticoles, qu'ils soient bruts ou transformés, dans lequel au maximum un **intermédiaire** intervient entre le producteur et le consommateur ».





# Les services de DiversiFERM, pour qui ?



Entreprendre  
un projet de  
diversification,  
les bonnes  
questions à se  
poser





# L'organisation

- Impact sur la vie familial, les loisirs ?
- Quels impacts sur l'intégration avec les autres activités professionnelles ?
- Qui va transformer, vendre ? ...  
(quelle main d'oeuvre disponible ?)

# La technique



- Ai-je la capacité ? Suis-je formé ?
- De quel matériel ai-je besoin, neuf ou occasion ?
- Matériel spécifique à un produit, une activité ?
- Quelle gamme de produit ?
- Est-ce que je maîtrise les recettes?

# Les réglementations



- Accès à la profession nécessaire (boulangier, boucher, restaurateur, ...)
- Forme juridique de mon entreprise (BCE) ?
- Statut d'indépendant ou société ?
- Législations sur les douanes et accises ?
- Règles d'urbanisme, d'environnement, sécurité (pompier) ?
- Quelles démarches à l'AFSCA ?
- Analyses obligatoires ?



# Le financement

- Est-ce finançable ?
- Ai-je les fonds financiers ?
- Comment financer mon projet (fonds propres, crowdfunding, coopérative, ...) ?



# Les aspects économiques

- Quels débouchés (BtoC, BtoB) ?
- Quelle quantité transformer ?  
Quelle capacité de production, de vente ?
- Est-ce rentable ?

# Outil phare d'un business plan: le Business Model Canevas

- BUSINESS MODEL CANVAS -

Pour les projets de transformations et de commercialisation en circuits courts

<p><b>7. Partenaires stratégiques :</b></p> <p>Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ?</p> <p>Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)</p>	<p><b>5. Activité de base :</b></p> <p>Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ?</p> <p>Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?</p>	<p><b>1. Définir mon offre :</b></p> <p>Quelle est mon offre aux clients ?</p> <p>Existe-t-il une demande ?</p> <p>Ai-je des concurrents ?</p> <p>Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?</p>	<p><b>3. Définir mon public cible (relations) :</b></p> <p>Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ?</p> <p>Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?</p>	<p><b>2. Groupe de client :</b></p> <p>Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ?</p> <p>Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?</p>
	<p><b>6. Moyens et ressources :</b></p> <p>Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?</p>		<p><b>4. Définir mes canaux de vente :</b></p> <p>Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ?</p> <p>Comment vais-je commercialiser mon offre ?</p>	
<p><b>9. Coûts structurels :</b></p> <p>Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?</p>		<p><b>8. Les revenus :</b></p> <p>Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?</p>		

# S'informer pour trouver des réponses

---

Disponible sur:

<https://agriculture.wallonie.be>

ou

<http://diversiferm.be/vade-mecum/>





# Les services du pôle technologique laitier

**Assistances sur le terrain** : les techniciens-fromagers se rendent en ferme/sur le lieu de production avec le matériel nécessaire pour la mise au point de produits, la résolution de problèmes de fabrication d'affinage

**Location d'ateliers de transformation** pour test ou production commerciale. Les ateliers sont équipés pour la transformation fromagère, le yaourt, le beurre et la glace. Avec assistance à la production.

**Cycles de formation** pour la transformation du lait : fromage, beurre, yaourt, glace,...



# Les services du pôle technologique fruits et légumes

**Accompagnement** : choix de matériel, processus de fabrication,...

Validation de barèmes de stérilisation, paramètres technologiques

**Cycles de formation** en transformation des fruits et légumes





# Les services du pôle qualité et hygiène alimentaire

**Accompagnement** à la mise en place et à la rédaction de la documentation du système d'autocontrôle, étude HACCP.

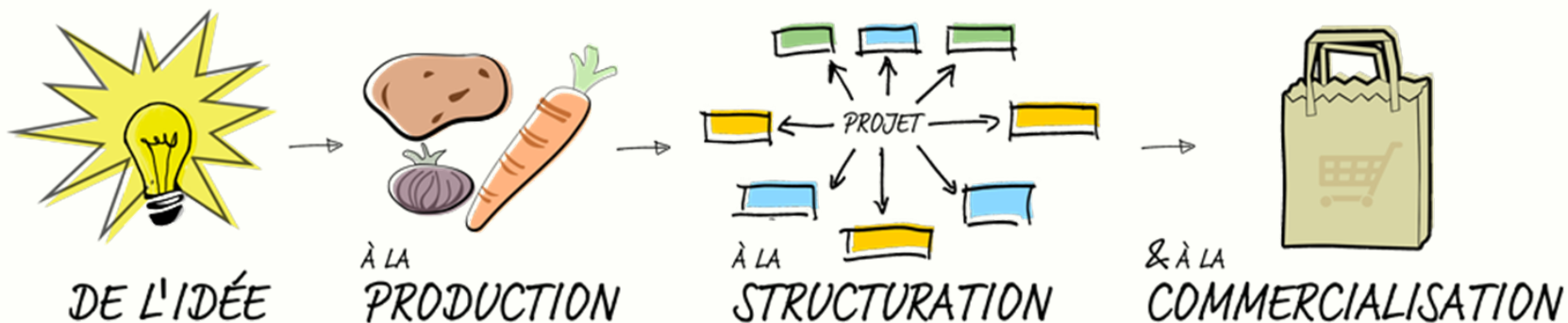
**Conseils** sur les infrastructures de transformation, l'étiquetage des denrées alimentaires, les analyses microbiologiques de produits finis et l'interprétation de leurs résultats, ...

Formations aux bonnes pratiques d'hygiène, l'étiquetage des denrées alimentaires, l'étude HACCP, le nettoyage et la désinfection, ...



# Les services du pôle économique

- Avis et accompagnement à la structuration de projet et sur la faisabilité d'un projet
- Appui aux démarches administratives
- Appui économique
- Conseils à la commercialisation en vente directe et/ou en circuits courts
- Conseils sur les aménagements, les abords, la signalétique et la disposition des lieux à l'intérieur comme à l'extérieur du magasin







## Votre projet en chiffres : le plan financier

### Calculer la rentabilité de votre activité



DE PAYER  
L'ENSEMBLE  
DES CHARGES

Created by Arthur Shlain  
from Noun Project



Created by Eucalyp  
from Noun Project

LA  
VALORISATION  
DU TEMPS DE  
TRAVAIL

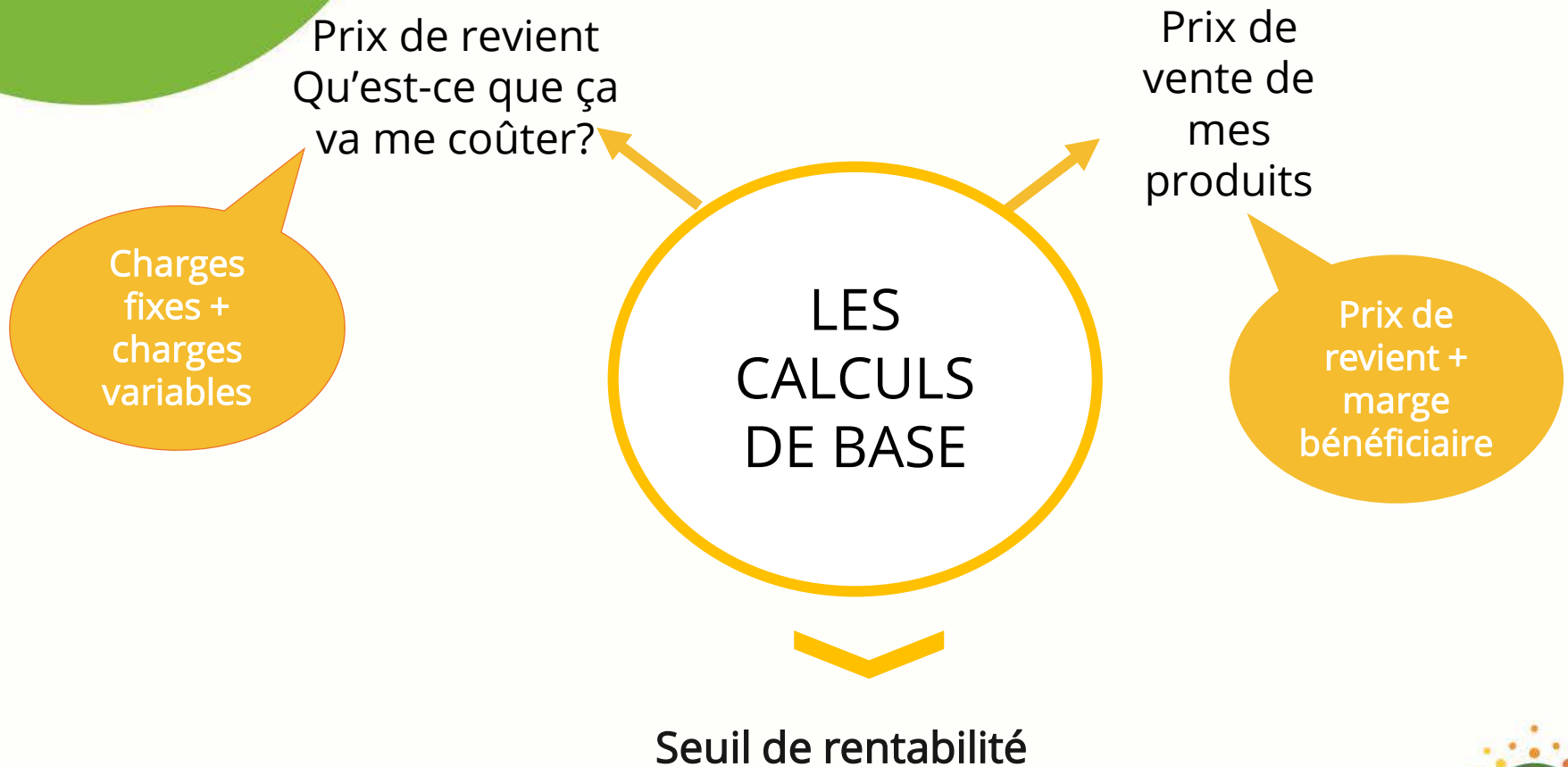
UNE ACTIVITE  
RENTABLE PERMET

DE GENERER UN  
PROFIT = Rend mon  
entreprise pérenne



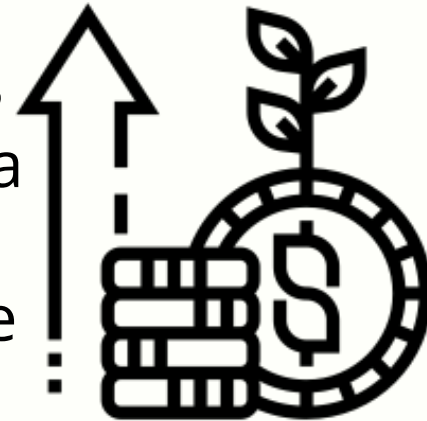
Created by Anli  
from Noun Project





Seuil de rentabilité = Chiffre d'affaires minimum  
pour payer l'ensemble des charges

La somme des MARGES  
BENEFICIAIRES permet la  
pérennisation / le  
développement de votre  
activité.



# La qualité du produit que je vends

*J'en suis responsable !*



# Les Bonnes Pratiques d'Hygiène



# Toute activité dans la chaîne alimentaire doit être déclarée à l'AFSCA

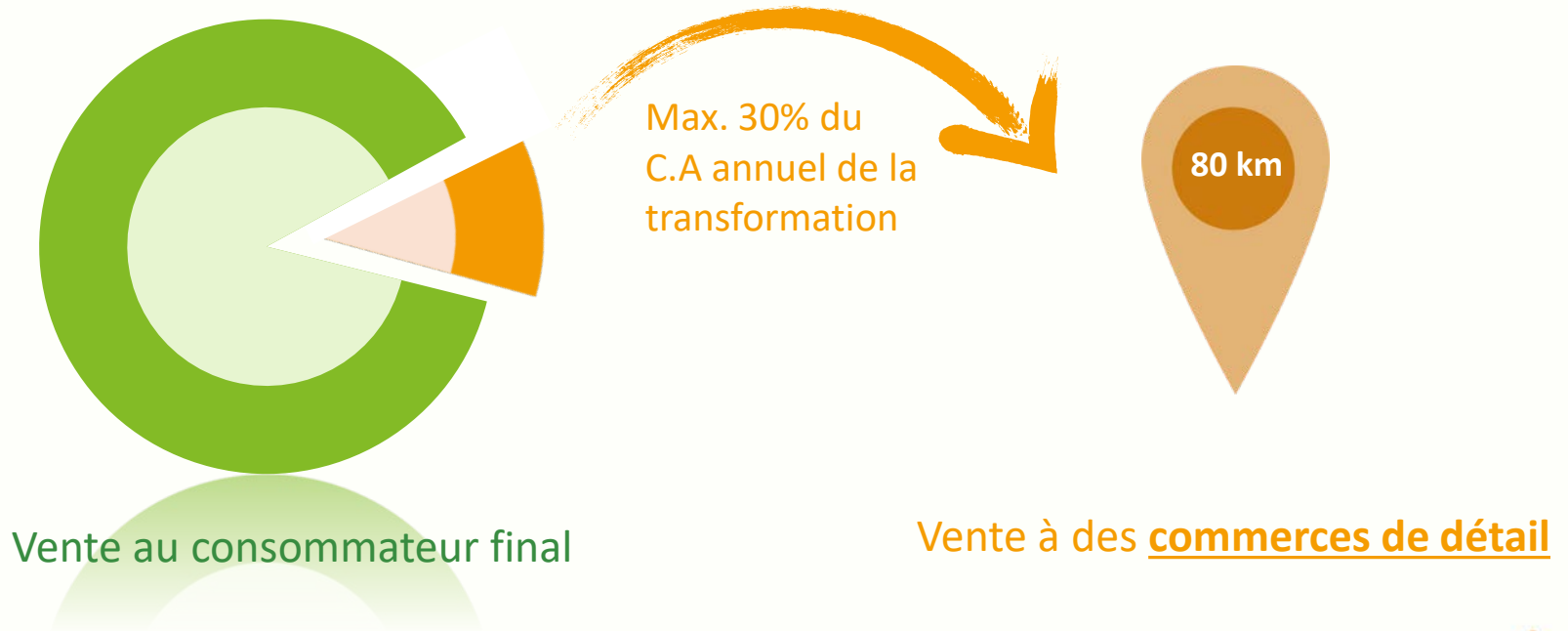


<http://www.afsca.be/agrements/>

# Quel secteur d'activité, vente directe ou indirecte ?

BtoC

*Commerce de détail local, marginal et restreint*



# Quel secteur d'activité, vente directe ou indirecte ?

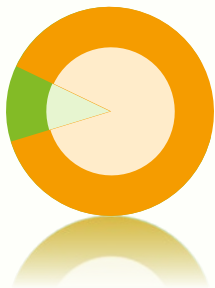
BtoB



Vente à des intermédiaires  
(sans restrictions)

Vente à des grossistes

Vente au consommateur final



Vente à des intermédiaires  
(sans restrictions)

Vente à des grossistes



# Je transforme, je vends : autorisation ou agrément ?



BtoC

Autorisation

BtoB

Agrément



BtoC

Autorisation

BtoB

Autorisation



Des questions ?

[www.diversiferm.be](http://www.diversiferm.be)



081/62.23.17



[infos@diversiferm.be](mailto:infos@diversiferm.be)

